



INTERNACIONALIZAR ES LA CLAVE

**CARGO
IBERIA**



Cuestión de logística

DB SCHENKER SPAIN-TIR

902 88 24 24
www.palletways.es



Calidad + Servicio + Información =
www.nacex.es **NACEX**

ISM



SSI SCHAEFER
www.ssi-schaefer.es

Entrevista:

“Contamos con equipos en todo tipo de industrias a lo largo de todo el mundo”

Axular Etxabe, director general de Faro Spain

Artículo:

“Trazabilidad significa más adaptabilidad” José Fanego, director de consultoría y proyectos de Zetes España

Y mucho más...



Soluciones locales para **industrias globales.**

DB Schenker Spain-Tir, su principal proveedor de logística integral, enlaza los mercados de cada industria con soluciones de transporte eficaces, fiables y rápidas
Esto es logística. Es nuestro negocio.

DB Schenker Spain-Tir
Calle 4. nº 57-61 - Sector C
Zona Franca - 08040 Barcelona
Tel. +34 93 404 26 26
Fax +34 93 336 32 10
spaintir@spaintir.es
www.dbschenker.com/es



Internacionalizar es la clave

No hace falta saber de estadísticas ni de economía para ver que el precio de mercado está en el cruce entre las famosas curvas de la oferta y de la demanda. Cuando el precio está en equilibrio con ambas curvas se consigue una estabilidad que beneficia a todo el mundo. En cambio, cuando una de las partes modifica el precio, el movimiento de las curvas nos señala situaciones de mercado como el abuso monopolístico, en caso de subida, o la pérdida de la calidad de los bienes por ajustes de márgenes, en caso de bajada por exceso de oferta. Lo grave es cuando una Administración, vía decreto, incide con todo su poder y ajusta el precio asegurándose su margen, sin importarle las consecuencias sobre el mercado. Aquí puede producirse un error político de bulto o bien una acción perfectamente deliberada contra un sector. En este sentido, tememos que, tras los recortes a la clase trabajadora y los retoques al bolsillo del empleado público, viene un ajuste al margen de beneficio en la contabilidad de las empresas.

No vamos bien si otros se aseguran su margen sin importarles lo que pueda costar producir, transportar y vender bienes o dar los servicios necesarios para que un país funcione con normalidad. La subida del I.V.A. es, a todas luces, un atropello para el sector productivo, que era el que faltaba por tocar. Lo más simpático es que nos aconsejan algo que ya sabemos: que hay que exportar. Ahí hay una gran verdad: conviene salir a ver mundo.



Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

Las empresas que exportan. El esfuerzo debe ser reconocido en justicia.

Las ferias que crecen en estos tiempos. La honestidad en los planteamientos puede más que cualquier campaña de publicidad.

La innovación y la creatividad como vías de crecimiento productivo.

Abajo

La creación de un banco malo, si además es un invento para que paguemos sin obtener beneficio alguno.

La subida del I.V.A. en sectores muy sensibles. Habrá cierre de empresas y más paro.

La recesión europea, porque empieza a dañar el consumo y la calidad de vida en todos los países. Debemos salir todos juntos de ella.

Nos basta con saber el destino *Just tell us where to...*



CARGO
IBERIA

www.iberia-cargo.com

e-N@CEX

Con nuestro servicio puerta a puerta para empresas de e-commerce, realizar tus envíos te parecerá un juego de niños...



- Total integración informática
- Trazabilidad on-line
- Reembolsos y su control
- Devoluciones
- Preavisos SMS o E-mail
- Herramientas Web (estadísticas, gestión, gráficos, informes)
- Servicio de entrega puerta a puerta
- Ámbito peninsular (España/Portugal)
- Garantía de entrega **NACEX**

900 100 000
www.nacex.es

NACEX!shop
Estamos cuando tú no estás.

**LA SOLUCIÓN MÁS CÓMODA Y
ECONÓMICA A LAS ENTREGAS
DOMICILIARIAS.**

NACEX!shop es una nueva red de puntos de entrega con una importante cobertura geográfica en España Peninsular y amplia disponibilidad horaria para que sus clientes recojan cómodamente sus compras online.

902 123 460
www.nacexshop.es



La integración tecnológica favorece la industria de máquina herramienta

Los fabricantes de máquinas herramienta de la AMB 2012 reaccionan con tecnologías híbridas, diseños modulares y automatización frente a las exigencias de los usuarios

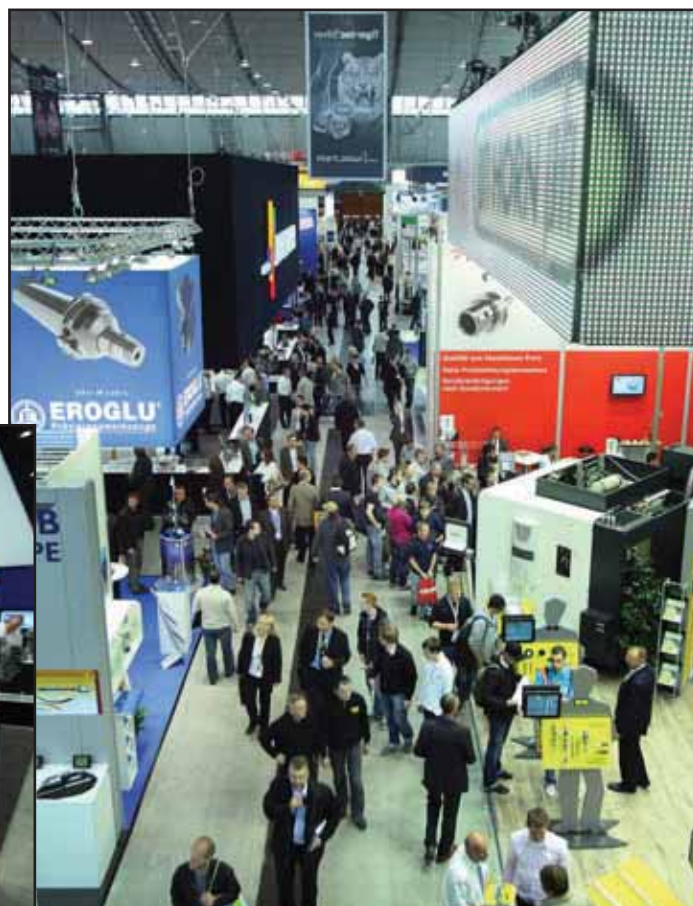
Aunque los principales datos económicos indican un ligero descenso, la Asociación alemana de fabricantes de máquinas herramienta (VDW) anuncia que se trata de una "normalización de alto nivel". La alta cartera de pedidos vuelve a incrementar la producción para el año en curso. Para que la situación de la construcción de máquinas herramienta siga siendo tan favorable, los expositores van a mostrar en la AMB las numerosas novedades que apuntan, sobre todo, al aumento de la productividad.

"Durante el primer semestre, el número de pedidos recibidos ha descendido un 13 por ciento en la industria de máquina herramienta; esto era de esperar debido al alto nivel del año anterior e indica una normalización en la entrada de pedidos", explica el director general de la VDW, el Dr. Wilfried Schäfer. A pesar de ello, la producción incluso seguirá creciendo a lo largo del presente año, hecho que se debe a que la cartera de pedidos sigue siendo muy alta. "Nuestro pronóstico apunta a un aumento en torno al 6 por ciento". La cartera de pedidos "prácticamente se ha mantenido estable". En el mes de junio ha sido de 8,4 meses, un valor solo un poco por debajo del de febrero, que ha sido de 8,7 meses. Debido a que las últimas cifras indican una tendencia a la baja de la economía mundial y a la creciente incertidumbre por parte de los inversores, se han visto reducidos los pronósticos para el crecimiento económico en las regiones importantes de los clientes. No obstante, para el 2013 los economistas vuelven a esperar un aumento del producto interior bruto

y de las inversiones. Las turbulencias en torno al euro han provocado sobre todo un descenso de los pedidos procedentes del extranjero. Esta reducción ha sido tres veces mayor que la de los pedidos nacionales. Los pedidos de Asia han tenido un desarrollo más discreto a lo largo del primer trimestre, mientras que Europa, con un descenso del dos por ciento, se ha mantenido relativamente bien. "Especialmente buenos han sido los pedidos de América, en particular los de América del Norte y América Central", afirma el Dr. Schäfer.

Los expositores de la AMB se muestran relativamente relajados. "Se percibe que se está asentando el extraordinario volumen de demanda, procedente sobre todo de la industria china del automóvil", explica Martin Winterstein, jefe de marketing de MAG-IAS, Göppingen. Por el otro lado, actualmente, la demanda de Rusia e India está aumentando, como ocurre en la industria de vehículos ferroviarios y artículos electrónicos. Así, unos 1.350 expositores ocuparán en el recinto ferial de la AMB -que ya está completo- con toda la gama de la tecnología de arranque de viruta. Se esperan unos 90.000 visitantes. Esta exposición internacional para el mecanizado de metal se celebrará del 18 al 22 de septiembre de 2012 en el recinto ferial de Stuttgart, directamente al lado del aeropuerto.

www.messe-stuttgart.de



“Contamos con equipos en todo tipo de industrias a lo largo de todo el mundo”



Axular Etxabe, director general de Faro Spain

¿Cuál es la oferta de Faro Spain en estos momentos al mercado industrial?

Desde el mismo nacimiento de la empresa hace ya 31 años, e implantación en España desde hace 12, venimos ofreciendo la mejora de los procesos de control de calidad y fabricación mediante nuestros equipos de medición tridimensional portátiles.

¿Qué posición ocupan en el mercado?

Somos líderes mundiales en el ámbito de la medición 3D portátil. La empresa se mueve en una media de crecimiento entre el 20% y 25%. Recuerdo que en el año 2008, la revista Forbes nos incluyó en una lista de empresas con mayor índice de crecimiento continuado junto con

referencias mundiales de la talla de Google o Adobe por citar algunas.

¿Qué beneficios proporcionan sus productos y servicios al cliente industrial?

Nuestros equipos aseguran que el producto final de nuestros clientes cumple con las exigencias de diseño y reducen drásticamente los costes derivados de los defectos de fabricación no detectados a tiempo.

Además, el retorno de inversión de nuestros equipos se mide mediante la reducción de tiempos de medición y la efectividad en el proceso de control de calidad. Por poner un ejemplo sencillo, la capacidad que aportan nuestros sistemas para poder realizar las mediciones en el propio centro de mecanizado sin soltar la pieza de su amarre aportan un importante valor

añadido a la hora de garantizar un buen acabado.

En general, ¿qué grado de implantación tienen los productos y el software de Faro entre las empresas?

Yo diría que muy alto. Actualmente contamos con equipos en todo tipo de industrias a lo largo de todo el mundo. Desde pymes hasta grandes multinacionales con más de 28.000 equipos implantados. Somos una referencia en el mercado.

¿Qué área de la empresa industrial recurre a sus productos o servicios?

La expansión de nuestros productos en distintos mercados industriales ha sido continua. Generalmente las industrias a la vanguardia suelen ser la automoción y la aeronáutica, pero se puede decir que de forma inmediata se ha expandido a las energías renovables (solar y eólica), máquina herramienta, ferroviaria o naval entre otras.

Generalmente nuestros productos, se relacionan con los departamentos de I+D, ingeniería, fabricación, o con-



“La supervivencia de la industria pasa por la capacidad de fabricar productos con un grado de complejidad mayor que los diferencie de los realizados en Europa de Este o Asia”



trol de calidad. En este sentido, los clientes buscan mejorar sus procesos y aumentar el valor añadido de sus productos. Actualmente la supervivencia de la industria pasa por la capacidad de fabricar productos con un grado de complejidad mayor que los realizados en Europa de Este o Asia. Nuestros productos son necesarios para alcanzar esa excelencia.

Cite algún acuerdo reciente y explíquenos qué le ha aportado el uso de sus servicios

Realmente me gustaría nombrar a todos, dado que desde el taller más pequeño hasta la multinacional más grande integran la base de nuestro éxito. Pero al no ser posible, supongo que al tratarse de un proyecto tractor en la industria, sería justo nombrar a AIRBUS y su A350XMB como ejemplo más actual. El uso de nuestros productos es de vital importancia para realizar un preciso ensamblaje final del avión independientemente de que las alas se fabriquen en el reino unido, la cola en España o resto del avión en Alemania o Francia.

En otro orden, hemos suministrado un Laser Tracker al consorcio ESS Bilbao para acelerador de partículas que se está construyendo al lado de la universidad, un sistema TrackArm para la fábrica de General Dynamics en Trubia o un brazo EDGE con cámara para tareas de realidad aumentada en Mercedes Vitoria.

¿Qué perspectivas tienen para los años venideros?

No tenemos motivo para no continuar la línea actual de crecimiento. Incluso en estos tiempos donde la confianza y perspectivas optimistas escasean, nosotros seguimos con el motor bien engrasado y aportando valor añadido al mercado. El mercado es muy amplio y hay muchas oportunidades por explotar.

En cuanto a las innovaciones, nosotros las centramos en reducir la

complejidad de los productos con el objetivo de hacerlos accesibles a cualquier usuario sin que resulte necesario que éste tenga un nivel de estudios avanzado. La clave del éxito radica en que todo el mundo sea capaz de usar nuestros equipos con una formación mínima.

Y respecto a las posibilidades del mercado, creo que las energías renovables siguen siendo un foco importante de expansión.

No cabe duda de que la situación actual obliga a buscar nuevas fórmulas de venta, más que nada por los problemas de algunas empresas para obtener financiación, pero nosotros no tenemos la sensación de que las se esté reduciendo inversión en la mejora de procesos.

Resulta obvio que actualmente, la clave del crecimiento y la buena salud de nuestra industria dependen de la exportación.

www.faro.com



“El retorno de inversión de nuestros equipos se mide mediante la reducción de tiempos de medición y la efectividad en el proceso de control de calidad”

Daba SAU confía en ToolsGroup

Daba SAU, distribuidor exclusivo de Nespresso en España, decidió apostar en el 2011 por ToolsGroup como socio para acometer un proyecto de mejora de la planificación de la cadena de suministro que les permitiera asumir y soportar sus planes de expansión y de apertura del número de boutiques en España.

Varios meses tras la implantación de la solución de ToolsGroup, Service Optimizer 99+ (SO99+), Daba SAU ha puesto en marcha el Proceso de S&OP, habiendo obtenido ya unos primeros resultados. Además de haber mejorado su proceso de Forecasting y de Planificación de la Demanda, ha podido ver reducido el tiempo necesario para planificar el reaprovisionamiento de cada una de sus boutiques.

La posibilidad de calcular un Forecast más exacto y de incrementar la eficiencia responde al enfoque que ToolsGroup denomina "Powerfully Simple. Potente y Simple". Gracias a la potencia de cálculo y de gestión de millones de datos de la tecnología de ToolsGroup, los procesos empresariales se racionalizan, se incrementa su fiabilidad y se mejora su uso (amigable para el usuario).

www.toolsgroup.es

www.nespresso.com

Movianto consolida su crecimiento en el sector OTC con Apivita

La compañía logística experta en outsourcing de soluciones para la industria farmacéutica y sanitaria, ha firmado un contrato con Apivita, destacada empresa en la línea de cosmética natural, con productos derivados de la abeja y caracterizados por ser naturales, eficaces y holísticos.

Así, Movianto proporcionará los servicios completos de almacenaje, distribución y transporte de toda la gama de productos en España, incluyendo el control y gestión de las devoluciones, destrucciones, manipulados y reetiquetados especiales.

www.movianto.com

www.apivita.com



Asociaciones industriales de España apuestan por el crecimiento hacia el exterior

Las principales asociaciones industriales españolas han elaborado recientemente un importante documento para promover su desarrollo futuro.

La declaración ha sido suscrita por AFEMMA, AFM, AFME, AGRAGEX, AMEC, ANCI, ANMOPYC, COFEARFE, CONSORCIO DEL CAUCHO, FEAMM, FENIN, FUNDIGEX, HERRAMEX, MAFEX, SECARTYS, SIDEREX y TECNIBERIA.

Así, hacen un frente común mediante la "Declaración para el apoyo a la Internacionalización", que pretende concienciar de la importancia de la internacionalización de las empresas y la necesidad de apoyarla.

Entre todas las asociaciones suman un total de 2.991 empresas, con una facturación conjunta de 54.339 millones de euros, una exportación conjunta de 22.410 millones de euros y un empleo conjunto de 272.329 personas.



Iveco fabrica un nuevo camión en España

Iveco ha presentado recientemente el STRALIS Hi-Way, la última generación de vehículos de la gama pesada que supone una propuesta altamente competitiva para el sector del transporte de larga distancia actual y el del futuro. El vehículo se distingue por su eficiencia, calidad y valor para cliente. Es la respuesta de Iveco a las exigencias de movilidad sostenible gracias a sus emisiones "ultra limpias".

Con el nuevo STRALIS Hi-Way, Iveco refuerza su estrategia empresarial de atención al cliente, dirigida a la reducción de los costes totales de mantenimiento. Además, garantiza una serie de importantes ventajas para el cliente: un consumo de carburante reducido, unos costes de mantenimiento más bajos, una mayor fiabilidad y calidad, además de la optimización de la gestión de la flota. A esto se une una mejor ergonomía de la cabina, que asegura un mayor confort de conducción.

El nuevo STRALIS es el primer camión pesado de Iveco que se va a producir en exclusiva en Europa en la factoría de Madrid, que acaba de ser galardonada por su alto nivel de calidad con la medalla de plata por el prestigioso sistema de gestión industrial World Class Manufacturing (WCM)

www.iveco.com



Concluye la ampliación del Centro de Transferencia de Residuos de Zaragoza

INBISA construcción ha concluido las obras de construcción de la Fase II del Centro de Transferencias de Residuos, del Parque Tecnológico de Residuos de Zaragoza. Las obras han consistido en la construcción de una nave prefabricada, unas dependencias anexas a la nave, los necesarios accesos para la recogida de los residuos y la instalación de una depuradora para el tratamiento de los mismos.

Las nuevas instalaciones dispondrán de una superficie total de 1.100 m2 y estarán formadas por varias zonas. La mayor de ellas es una nave de 250 m2 para la recepción de los camiones de residuos que cuenta con dos tolvas mecanizadas para el vertido de los mismos. Además se han construido unas dependencias anexas en las que se ubicará el laboratorio para control y supervisión de residuos y un almacén. Por otro lado se han realizado los viales de acceso y de salida (350m2 cada uno) y la zona inferior de la nave: un foso de 100 m2 donde se recepcionarán los residuos vertidos a través de las tolvas.

www.inbisa.com



Suscríbase gratis

Apúntese a nuestro club de lectores

15.000 empresas ya reciben la edición digital

Si desea recibir un aviso cada vez que editemos un nuevo número debe enviar un correo electrónico a:

info@mercadoindustrial.es

Contacto:

www.mercadoindustrial.es

Redacción:

redaccion@mercadoindustrial.es

Administración y publicidad:

info@mercadoindustrial.es

C/ Puig i Cadafalch nº 11, 3º-2ª

08035 Barcelona

Tel 93 531 18 55

D.L. Internet B-20885-2006

ISSN 1886-2330

D.L. Papel B-54358-2006

ISSN 18887-5610

“Trazabilidad significa más adaptabilidad”



José Fanego, director de consultoría y proyectos de Zetes España

El "comprador web" y el usuario móvil ¿motores de la nueva economía?

El enfoque tradicional en cuanto a la segmentación de los consumidores está perdiendo validez, lo que afecta al modo en que los minoristas trabajan y su adopción de modelos de negocio multicanal u omnicanal. De acuerdo a las definiciones comunes, los minoristas multi u omnicanal son aquellos que permiten al consumidor comprar desde cualquier lugar y solicitar el envío de los productos a destinos distintos según sus preferencias personales.

Esta tendencia ha sido impulsada por la omnipresencia de la web y los smartphones. Las expectativas del cliente han cambiado y ahora espera poder cambiar indistintamente de canal para comprar vía web, devolver una compra online a una tienda física, comprobar la disponibilidad de stock y reservar un artículo en tienda, por ejemplo.

La omnipresencia de la web como plataforma de venta esencial y el increíble aumento de los smartphones como herramienta de comunicación ha cambiado totalmente el panorama. Los grandes comercios han sabido verlo y han reaccionado rápidamente, pero no puede decirse lo mismo de los minoristas medianos y pequeños.

Visibilidad en tiempo real, un factor clave de supervivencia

Si se quiere competir con los grandes, un minorista debe controlar sus costes y el nivel de inventario en todo momento. Hoy, un minorista comprometido, ya sea pequeño o grande, necesita sistemas de visualización de las existencias online, que se integre de forma centralizada con los sistemas de almacén para supervisar en tiempo real la disponibilidad de los productos.

Para que su estrategia empresarial multi u omnicanal sea eficaz, el mino-

rista debe conocer las existencias de todas sus tiendas y almacenes, e identificar rápidamente la forma más práctica de llevar el artículo al cliente al menor coste y plazo posibles. Una base de datos que permita consultar los niveles de stock en tiempo real mejora las ventas web, las ventas móviles, el reabastecimiento en tienda, los pagos, las devoluciones y también el flujo de caja.

Para trabajar de esta forma se requiere de una nueva infraestructura del almacén, con distintas 'zonas' para cubrir todas las formas de pedidos – comercio electrónico, comprar vía web y pasar a recoger, reabastecimiento de tiendas según sus ventas. A lo que debe añadirse la necesidad de gestionar los movimientos de mercancía en tienda para permitir la recogida de artículos así como las devoluciones.

Influencia de la logística inversa en el pago móvil

El asunto de las devoluciones sigue siendo un tema candente, debido a que el minorista está preparado para vender, no para gestionar las devoluciones. Sin embargo, hasta el 33% de las ventas deberán gestionar su devolución y reintroducción en la cadena de suministro. Además, se espera que el volumen de devoluciones se incremente debido al aumento de las compras impulsivas y de las grandes expectativas del cliente en cuanto al servicio.

Una buena política de devoluciones multicanal debería impulsar las ventas, al percibir los clientes menor dificultad para devolver los artículos si



acaban viendo que no pueden permitirlos.

La identificación manual de los productos devueltos puede ser un punto de congestión si éstos aumentan. La tecnología de visión, por ejemplo, puede ser de gran ayuda pues es capaz de automatizar la gestión de gran cantidad de devoluciones que, de lo contrario, requerirían muchísimo trabajo, ya que se requiere una menor intervención manual a la vez que mantiene el nivel de precisión.

Las soluciones de pago móvil gestionando las devoluciones serán habituales, pues permiten al minorista alinear el flujo de caja con la gestión real del stock. El cobro a domicilio, combinando el pago con la entrega o el abono con la recogida, facilitado por los sistemas móviles que usan ya los operadores logísticos, son buenos ejemplos prácticos de esta tendencia.

El lanzamiento de muchas soluciones de identificación automática para comercios pequeños y medianos demuestra que carecen de los recursos y la visibilidad para sostener una forma de trabajo tan compleja. Sin un sistema de supervisión a prueba de fallos y un servicio de soporte 24/7, cualquier fallo en el proceso de entrega puede ser fatal para un minorista



que ofrezca sus servicios con comercio electrónico y pago móvil.

Trazabilidad total: ventaja para sobrevivir

En un entorno donde los volúmenes de venta no se incrementan, es importante encontrar indicadores de rendimiento fiables, como generar los máximos beneficios posibles en cada venta y medir el retorno sobre el capital empleado. Por lo tanto, muchos comerciantes buscarán racionalizar sus gamas de productos existentes y centrarse en los más rentables, es decir, en los que ofrecen un mayor retorno sobre el capital invertido.

Racionalizar el stock también significa una mayor polaridad entre los tipos de artículos ofrecidos. De hecho, se espera una mayor deman-

da de productos de muy bajo precio y de productos de gran lujo, y menor demanda para los artículos medios. Esta polarización se refleja en las tiendas a pie de calle, donde las marcas que mejor funcionan son las muy económicas y las más exclusivas.

La competición a alto nivel pasa por prestar atención a la reducción de gastos. Además de racionalizar, es posible reducir costes recortando el stock almacenado. Aunque la estrategia de reducir el stock minimiza el riesgo, también exige tiempos de entrega más rápidos del almacén a la tienda, a fin de evitar quedarse sin existencias. Técnicas como el flujo tenso o cross-docking, que reducen el coste de manipulación de productos y los tiempos de entrega, serán más habituales.

www.zetes.com

ESPAI GRÀFIC, S.L.

Realizamos todo tipo de impresos

Pancartas	Impresos en offset
Revistas corporativas	Tipografía en relieve
Trabajos digitales	Stamping

Solicite presupuesto sin compromiso:
info.espaigrafic@gmail.com

C/ Concilio de Trento, 186-188, bajos, interior 9 y 10
Tel.: 93 314 11 97 - 08020 BARCELONA

**Su publicidad
también
puede verse
aquí**

Transabadell crece

El operador global de paquetería industrial, ha iniciado las obras de ampliación de su sede central, situada en el municipio de Barberà del Vallès. Con la ejecución de este importante proyecto, la compañía duplicará el espacio de su sede de Barberà, pues la superficie construida actual es de 8.000 metros cuadrados y una vez finalizadas las obras, se alcanzarán los 16.000. Las obras de ampliación de la sede central de Transabadell finalizarán en el mes de mayo del 2013.

www.transabadell.com



La Terminal La Luz apoya la cultura

La Terminal La Luz, de Boluda Terminales Marítimas, acogió recientemente a la Orquesta Sinfónica de Gran Canaria, que con motivo del XVI Festival Internacional de Teatro, Música y Danza de las Palmas de Gran Canaria, interpretó en este singular entorno la IX sinfonía de Beethoven.

Las grandes dimensiones de la escenografía, compuesta por 22 contenedores de 40" y 2 grúas de 60 metros completamente iluminadas, posibilitaron una puesta en escena magnífica e inusual diseñada por arquitecto municipal Juan Espino.

La combinación del arte y la industria, la iluminación y la orquesta, la fuerza de Beethoven y su ejecución al aire libre ha supuesto una nueva dimensión para el arte conceptual, con un magnetismo y una energía que fascinó a los miles de espectadores presentes.

www.boluda.com.es



Nuevas carretillas eléctricas "bajas" de Linde

A lo largo del pasado año, Linde Material Handling lanzó al mercado la serie de carretillas eléctricas Linde E20 a E50 con 19 diferentes variantes del modelo estándar.

Ahora, amplía la gama con modelos Linde E40 a E50 con una altura total rebajada y una capacidad de carga para cuatro, cuatro y media y cinco toneladas.

Estos modelos están especialmente diseñados para utilizarse en terminales de contenedores o en fábricas donde las carretillas deben pasar por puertas de altura muy reducida o circular en naves con una baja altura de techo.

www.linde-mh.es



DHL Express inaugura su Hub del Norte de Asia

El reconocido grupo logístico ha inaugurado recientemente el Hub de Asia del Norte de DHL Express en el aeropuerto internacional de Pudong en Shanghai, en el cual se han invertido 175 millones de dólares. Dispone de una superficie de 88.000 metros cuadrados (el equivalente a 13 campos de fútbol), puede procesar hasta 20.000 documentos y 20.000 paquetes por hora. También invertirán otros 132 millones de dólares más para añadir ocho aviones para cubrir las rutas de mayor demanda entre Shanghai y el Norte de Asia, Europa y EE.UU. para 2014.

www.dhl.com



Empresas de alimentación rebajan su carga fiscal con la innovación

La mayoría de las grandes empresas del sector de la alimentación en España se benefician de algún tipo de rebaja fiscal por dedicar recursos a la innovación. Un 73% de las grandes empresas de este sector utilizan alguna de las diferentes posibilidades ofrecidas por la Hacienda Pública para rebajar su carga impositiva. Así lo ha confirmado un estudio realizado por la consultora especializada en optimización de costes Lowendalmasaï, realizado a través de una encuesta a 120 empresas innovadoras de varios sectores, un 75% con una facturación superior a los 100 m. de €

Para Laura Delgado, experta en Financiación de la Innovación de la consultora Lowendalmasaï, esta preferencia de las empresas españolas por financiar su innovación con ayudas indirectas está relacionado con que España es uno de los países europeos en donde más se han primado estas políticas de rebajas fiscales y este tipo de apoyo a la innovación está siendo muy empleado por las grandes rentabilidades que permite.

La encuesta remitida por la consultora identifica un total de 7 tipos de incentivos a la innovación repartidos dentro tres grupos: deducciones fiscales, subvenciones, y ayudas al personal investigador. El primer grupo incluye deducciones por I+D+I, Patent Box y amortización acelerada; el segundo, ayudas regionales, nacionales e internacionales; y el tercero comprende subvenciones del programa INNCORPORA. Pese a la existencia de este amplio abanico de posibilidades las empresas alimentarias sólo utilizan 4 de ellos: deducciones I+D, ayudas regionales y nacionales y escasamente el Patent Box.

www.lowendalmasai.com



En el centro del mercado

Messe Stuttgart



Innovación

La AMB 2012 le abre nuevas perspectivas en la técnica de producción. Más de 1.000 expositores, entre los que están todos los líderes de mercado a nivel mundial, del sector de máquinas herramienta y herramientas presentan sus nuevos desarrollos actuales. Los sectores de exposición más importantes

- Máquinas herramienta con arranque de viruta y con desprendimiento de viruta
- Herramientas de precisión
- CAD/CAM/CAE, PLM y software técnico
- Técnica de medición y aseguramiento de la calidad
- Robots, manipulación de piezas y herramientas

¡La feria líder del sector 2012 le espera!



JUNTO AL AEROPUERTO DE STUTTGART

Encontrará información detallada, así como ofertas de viajes y servicios en www.amb-messe.de

18 - 22/09/2012

MESSE STUTTGART



Exposición internacional del mecanizado de metales

Cámara de Comercio Alemana para España,
Tel: +34 91 353 09 30, messe-stuttgart@ahk.es

Sudoku

Principiante

1		8			6		7	3
2				9	7			
			4					8
8	3					1		
	5			4			8	
		1					5	2
6					9			
			5	8				1
9	8		1			7		4

Medio

4			6					9
		9	4			2	1	7
	1	8	7	9				
6	4							
							5	3
				2	4	7	8	
8	2	4			1	5		
9					5			2

Rellene las casillas de los módulos de 9 recuadros con cifras del 1 al 9, sin repetir ningún número en la misma columna, fila y módulo.

Crucigrama

Horizontales:

1.- Parte de la cama donde se reposa la cabeza. 2.- Adverbio de duda.El número uno de la baraja. 3.- Ave passeriforme con pico y pies negruzcos y plumaje blanco en el vientre y arranque de las alas, y negro con reflejos metálicos en el resto del cuerpo.Vocal. 4.- Ente. Existían. 5.- Vigésimosexta letra del alfabeto español. Llevar a cabo una acción, hacerla de determinada manera. 6.- Pueblo amerindio que habitaba al oeste de América del Sur a la llegada de los españoles. Diodo emisor de luz. 7.- Fermento del estómago de los mamíferos que sirve para coagular la leche. Negación. 8.- Oeste. Reparar, remediar o hacen que una situación mejore.

Verticales:

1.- Se dice de un humor que quema o corroe algunas conciencias. 2.- Medida anglosajona de superficie equivalente a 40 áreas y 47 centiáreas. Al revés, uno. 3.- Formas excesivamente recargadas de adornos. 4.- Siglas de la Agencia Espacial Europea. Cese temporal en el trabajo por accidente o enfermedad. 5.- Hervir. Término que indica paso o conexión en los aparatos eléctricos. 6.- Este. Lago endorreico en Asia Central del que ya sólo queda el 10% y que se conocía como mar. Vocal. 7.- Dios egipcio del sol. Conjunto de partículas de rocas disgregadas.. 8.- Dorar a fuego lento. Talento que posee una persona que destaca de las demás.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								

Soluciones

Principiante

4	3	7	2	6	5	8	9
3	2	7	5	8	4	9	6
6	1	4	7	3	9	8	2
4	6	1	9	7	8	3	5
7	5	2	3	4	1	6	8
8	3	9	6	2	5	1	4
5	7	6	4	1	3	2	9
2	4	3	8	9	7	5	1
1	9	8	2	5	6	4	7

Medio

9	7	1	8	3	5	9	8
8	2	4	3	7	1	5	9
5	3	6	9	2	4	7	8
7	8	2	1	4	6	9	5
1	9	3	5	8	7	6	2
6	4	5	2	3	9	1	7
2	1	8	7	9	3	4	6
3	6	9	4	5	8	2	1
4	5	7	6	1	2	8	3

N	A	E	N	A	S		O
O	N		O	J	A	U	C
D	E	L		A	C	I	N
	R	A	R	B	O		T
N	A		E	R		S	E
A		A	C	A	R	U	R
S	A		S	O	A	C	A
A		E	C	E	C	A	B



ism
CONTENEDORES

Polígono Industrial La Pedrosa s/n
08783 Masquefa (Barcelona)
Tel.: 93 772 76 70 Fax.: 93 772 85 09
ism@ismcontenedores.com
www.ismcontenedores.com

**Su publicidad
también
puede
verse
aquí**

Solicite presupuesto:
info@mercadoindustrial.es

SIL2013

BARCELONA

Logística = a Rentabilidad



15º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

11º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte
2ª Cumbre Latinoamericana de Logística y Transporte

Junio de 2013
Fira de Barcelona
Barcelona-España



www.silbcn.com

La empresa desde otros puntos de vista

Actualidad multisectorial para personas
emprendedoras y profesionales



www.mercadoindustrial.es



www.corempresa.com



www.talentoynegocio.com

Recomiende y suscribase gratuitamente a nuestras publicaciones on-line

Entre en la web de la publicación y encontrará un enlace de contacto
También puede buscarnos en las redes sociales más populares